

|| 企業調査レポート ||

加藤製作所

6390 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月1日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 建設用クレーンと油圧ショベル等が主力の建設機械メーカー	01
2. 2026年3月期は一過性要因も影響して営業・経常損失	01
3. 2027年3月期は営業・経常利益が黒字転換の見通し	02
4. 中期経営計画(2025~2027)最終年度の2028年3月期目標を据え置き	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 研究開発・新製品の動向	07
3. セグメント別推移	08
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期連結業績の概要	10
2. セグメント別・品目別の動向	12
3. 財務の状況	15
■ 今後の見通し	16
● 2027年3月期連結業績の見通し	16
■ 成長戦略	17
1. 中期経営計画(2025~2027)	17
2. 株主還元策	18
3. 弊社の視点	19

■ 要約

2027年3月期は営業・経常利益が黒字転換の見通し

加藤製作所<6390>は1895年の創業(個人事業)以来130年超の歴史を持つ大手建設機械メーカーである。社会インフラ構築に欠かせない建設機械メーカーのパイオニアとして、現在は建設用クレーンや油圧ショベル等を主力として事業展開している。顧客の要望に応じて「頑丈」「力強い」「操作しやすい」といった顧客視点の製品づくりを特徴としており、顧客から高い信頼を得ている。

1. 建設用クレーンと油圧ショベル等が主力の建設機械メーカー

建設用クレーンのラインナップはラフテレーンクレーン、オールテレーンクレーン、クローラクレーン、油圧ショベル等のラインナップは油圧ショベル、ミニショベル、クローラキャリアである。同社の市場におけるポジションとしては建設用クレーンで大手、油圧ショベル等で中堅という位置付けである。2025年3月にはハイブリッド式ラフテレーンクレーン「SR-250HV」の販売を開始した。また、2026年7月には油圧ショベルの新型「REGZAM」シリーズ4機種販売を開始する。海外展開については中国事業から撤退し、アジア展開拠点のインドへのシフト、欧州市場での競争力強化、北米での販売ネットワーク強化などにより、グループシナジーを高めてグローバル展開を加速する。

2. 2026年3月期は一過性要因も影響して営業・経常損失

2026年3月期の連結業績(加藤(中国)工程机械有限公司を連結範囲から除外)は、売上高が前期比6.4%増の56,335百万円、営業利益が2,320百万円の損失(前期は903百万円)、経常利益が1,841百万円の損失(同1,401百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益が4,526百万円(同6,033百万円の損失)となった。売上高は海外の需要低迷が継続したものの、国内向け大型ラフテレーンクレーンの販売再開や国内向け油圧ショベルの一部製品の弾力的な販売施策により増収となった。営業利益と経常利益は、戦略的な在庫圧縮に伴う工場稼働率の低下、資材価格・物流費の上昇、補用部品の長期在庫に対する一過性の評価損計上などにより損失を計上した。親会社株主に帰属する当期純利益は大幅に黒字転換した。特別利益には、中国子会社の連結除外に伴い、為替換算調整勘定5,300百万円を取り崩して利益剰余金に振り替えた会計処理を含む子会社売却益7,224百万円を計上した。一方、特別損失では、前期に計上した子会社整理損7,103百万円の影響が一巡した。

要約

3. 2027年3月期は営業・経常利益が黒字転換の見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.3%増の61,000百万円、営業利益が600百万円（前期は2,320百万円の損失）、経常利益が120百万円（同1,841百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が0百万円（同4,526百万円）を見込んでいる。コスト増加を増収効果で吸収して営業利益・経常利益が黒字転換する見通しだ。親会社株主に帰属する当期純利益については前期に計上した特別利益が剥落するため減益予想である。売上面は、国内では大型ラフテレーンクレーンの販売が順調に推移するほか、油圧ショベルの新型機種の見込み。また海外では米国市場の緩やかな需要回復に加え、インド事業の操業開始の見込み。コスト面では財務体質改善に向けて、引き続き在庫水準適正化を目的とした弾力的な販売施策及び生産調整を進めるほか、資材価格・物流費のさらなる上昇、人件費の増加などによるコスト増加を見込んでいる。2027年3月期は業績回復途上の形となるが、前期の一過性要因が一巡し、さらに在庫水準適正化が進展することにより、下期に向けて業績回復基調が期待できると弊社では考えている。

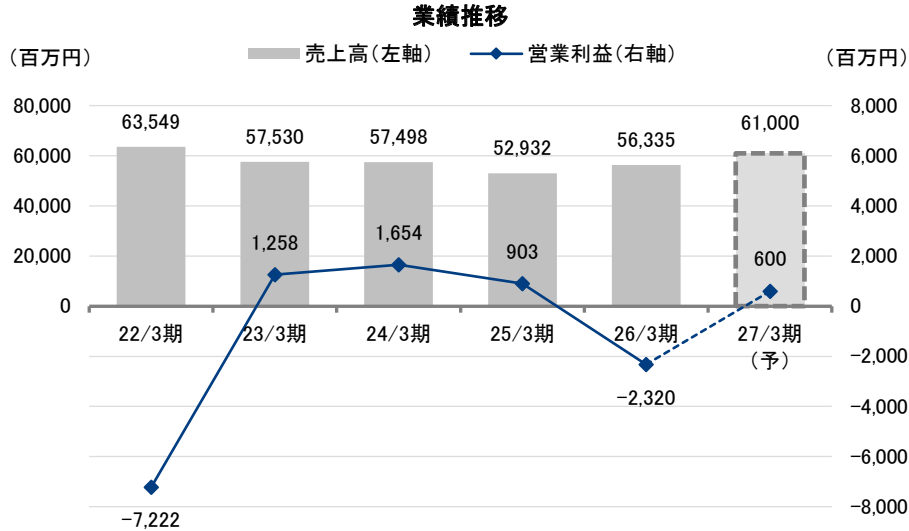
4. 中期経営計画（2025～2027）最終年度の2028年3月期目標を据え置き

同社は2025年3月に中期経営計画（2025～2027）を策定し、テーマに「飛躍、そして次の時代へ」を掲げ、基本方針は企業価値の向上、成長戦略の推進と有効投資、収益性のさらなる向上、サステナビリティ経営の実践としている。目標値として、1期目の2026年3月期は売上高570億円、営業利益17億円、営業利益率2.9%、ROE3.7%、2期目の2027年3月期は売上高660億円、営業利益25億円、営業利益率3.7%、ROE5.4%、最終年度の2028年3月期は売上高790億円、営業利益36億円、営業利益率4.5%、ROE8.0%を掲げている。この目標値に対して、足元の財務体質改善に向けた弾力的な販売施策等が影響し、2026年3月期は売上高がおおむね計画達成したものの、営業利益は既述のとおり当初想定外のコスト増で計画未達となり、2027年3月期もその影響が継続する見込みだ。ただし2028年3月期については在庫水準適正化が進展し、弾力的な販売施策から転じて販売価格適正化施策を強化する方針のため、現時点では当初計画を据え置いた。また次期中期経営計画では、将来のありたい姿に「あらゆるステークホルダーから共感と支持を得られる企業へ」「更なる飛躍と持続的な成長の実現」を掲げ、売上高1,000億円超、営業利益率5%以上の達成を目指す。

Key Points

- ・ 130年超の歴史を持つ大手建設機械メーカー、建設用クレーンと油圧ショベル等が主力
- ・ 2026年3月期は一過性要因も影響して営業・経常損失
- ・ 2027年3月期は営業・経常利益が黒字転換の見通し
- ・ 中期経営計画（2025～2027）最終年度の2028年3月期目標を据え置き

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

社会インフラ構築に欠かせない建設機械メーカーのパイオニア

1. 会社概要

同社は1895年の創業(個人事業)以来130年超の歴史を持つ大手建設機械メーカーである。経営理念に「優秀な製品による社会への貢献」を掲げ、社会インフラ構築に欠かせない建設機械メーカーのパイオニアとして、現在は建設用クレーンや油圧ショベル等を主力として事業展開している。顧客の要望に応じて「頑丈」「力強い」「操作しやすい」といった顧客視点の製品づくりを特徴としており、顧客から高い信頼を得ている。

2026年3月期末時点の総資産は92,365百万円、純資産は42,467百万円、自己資本比率は46.0%、発行済株式数は11,743,587株(自己株式557,784株を含む)である。本社所在地は東京都品川区で、国内製造拠点は茨城工場(茨城県猿島郡)、群馬工場(群馬県太田市)、坂東工場(茨城県坂東市)、及び立川事業所(東京都立川市)に展開している。グループは同社、連結子会社4社、非連結子会社2社及び関連会社6社で構成されている。連結子会社は加藤中駿(厦門)建機有限公司、イタリアのKATO Construction Machinery Europe S.p.A.(イタリア)、オランダのKATO EUROPE B.V.、米国のICOMAC,INC.である。KATO Construction Machinery Europe S.p.A.(イタリア)については2025年5月に同社が追加出資して出資比率を従来の51.0%から94.2%に引き上げた。

会社概要

なお中国における油圧ショベル事業の見直しに伴い、2024年6月及び7月に中国子会社2社の解散及び清算を決議したが、このうち加藤(中国)工程机械有限公司については解散・清算を取りやめ、2025年10月に中国現地企業への持分譲渡が完了した。加藤中駿(廈門)建機有限公司については現地の法律にしたがって必要な手続きが完了次第、清算結了の予定である。

一方で、インド最大手のクレーン製造・販売企業であるAction Construction Equipment Ltd.(以下、ACE)とインド国内での合弁会社設立に向けた協議を進め、2026年3月に合弁会社ACE KATO Private Limited(インド)同社出資比率50%、以下、ACE KATO)を設立した。アジア展開における移動式クレーンの生産拠点とする。

2. 沿革

1895年に個人事業として加藤鉄工所を創業し、1935年に加藤鉄工所を株式会社に改組して(株)加藤製作所を設立した。その後、トラッククレーン、油圧ショベル、ラフテレーンクレーン、オールテレーンクレーンなど製造品目を拡大した。2016年にはIHI建機(株)を子会社化((株)KATO HICOMに商号変更、2018年にKATO HICOMを吸収合併)し、クローラクレーン、ミニショベル、クローラキャリアなど製品ラインナップを拡充した。海外は2000年代から中国、欧州、米国に展開している。株式関係では1962年に東京証券取引所(以下、東証)二部へ上場、1970年に東証一部へ指定替え、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴ってプライム市場へ移行した。

加藤製作所 | 2026年7月1日 (水)
 6390 東証プライム市場 | <https://www.kato-works.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年	項目
1935年	1895年に創業した個人事業の加藤鉄工所を改組して東京品川に(株)加藤製作所を設立
1939年	モビールクレーンの生産を開始
1954年	機械式トラッククレーンの生産を開始
1959年	油圧式トラッククレーンの生産を開始 基礎工事事用アースドリルの生産を開始
1962年	東京証券取引所(以下、東証)二部に株式上場
1963年	茨城工場の第1期工事が完了して操業を開始 独シェルリング(現 ブッシャーシェルリング)と技術提携して路面清掃車の生産を開始 ペーパードレーンマシンの生産を開始
1967年	全油圧式パワーショベルの生産を開始
1969年	世界最大の全油圧式トラッククレーン「NK-750」ジャンボを発表
1970年	東証一部に指定替え
1980年	群馬工場の第1期工事が完了して操業を開始
1981年	ラフテレーンクレーンの生産を開始
1986年	オールテレーンクレーンの生産を開始
1994年	純国産最大500t吊り「NK-5000」トラッククレーンを完成
1995年	創業100周年
1998年	国際標準規格ISO9001認証を取得
2004年	中国江蘇省に加藤(中国)工程机械有限公司を設立
2008年	三陽電器(株)の株式を取得して子会社化(2022年10月に吸収合併)
2014年	タイにKATO WORKS (THAILAND) CO.,LTD.を設立(2022年2月に解散及び清算を決議)
2016年	IHI建機(株)の株式を取得して子会社化((株)KATO HICOMに商号変更、2018年3月に吸収合併)
2018年	オランダにKATO EUROPE B.V.を設立
2019年	坂東工場の操業を開始 石川島中駿(廈門)建機有限公司の商号を加藤中駿(廈門)建機有限公司に変更(2022年6月に解散及び清算を決議) 横浜工場(旧 KATO HICOM)を閉鎖して群馬工場に生産を移管
2022年	東証の市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行
2024年	本社内に「インド事業準備室」を新設 ハイブリッド式ラフテレーンクレーン「SR-250HV」の受注を開始
2025年	連結子会社KATO IMER S.p.A.(イタリア)(現 KATO Construction Machinery Europe S.p.A.(イタリア))へ追加 出資加藤(中国)工程机械有限公司の持分譲渡を完了
2026年	Action Construction Equipment Ltd.(インド)と合併会社ACE KATO Private Limited(インド)を設立

出所：有価証券報告書、ホームページ、ニュースリリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

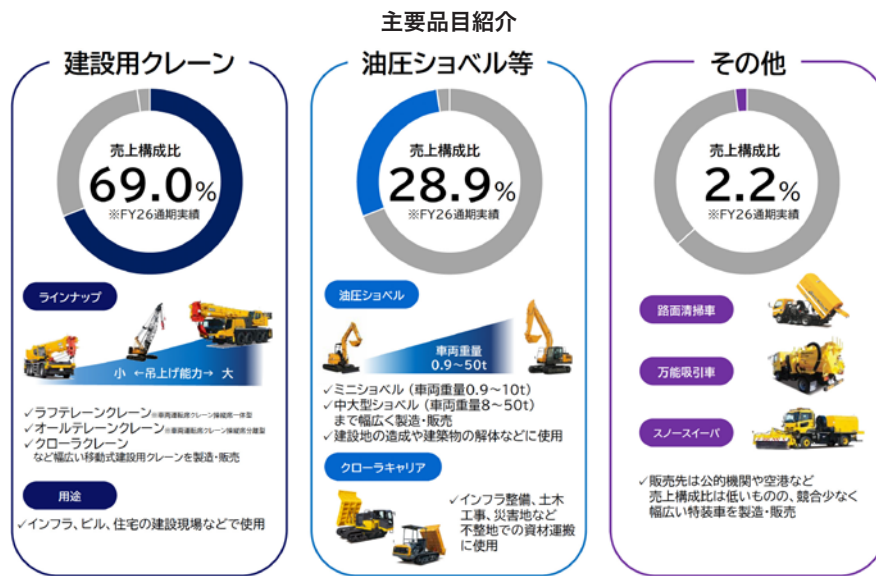
建設用クレーンと油圧ショベル等が主力の建設機械メーカー

1. 事業概要

建設用クレーンのラインナップはラフテレーンクレーン、オールテレーンクレーン、クローラクレーンである。ラフテレーンクレーンは大型タイヤを装備し、1つの運転室で走行とクレーン操作の両方が可能な自走式クレーンである。不整地走破性と小回り性に優れている。オールテレーンクレーンは大型タイヤを装備し、走行用とクレーン操作用運転室がそれぞれ独立した構造となっている自走式クレーンである。トラッククレーン(トラックに運転室付きのクレーン装置を架装した特殊車両)とラフテレーンクレーンの利点を併せ持ち、高速走行性と不整地走破性を兼ね備えている。クローラクレーンは走行装置の上にクレーン装置を搭載した移動式クレーンである。公道を自走することはできないが、軟弱地盤でも安定的に使用できる。

油圧ショベル等のラインナップは油圧ショベル、ミニショベル、クローラキャリアである。油圧ショベルはクローラ式走行部を有する掘削機械で、不整地を自走できる。ミニショベルは小型の油圧ショベルで、小回りが利くため多様な現場で活用できる。クローラキャリアは不整地を自走できるクローラ式のダンプカー(不整地運搬車)である。土砂・木材運搬や整地作業などに使用され、作業効率が良く、多彩な現場で活用可能である。

そのほかの製品としては、道路上のゴミや塵芥を掃除機のように吸い込んで道路を清掃する路面清掃車、汚泥・汚水から粉粒体までを吸引して輸送する万能吸引車、除雪作業を行うスノースイーパーなどがある。全社売上に占める構成比は低いものの、競合が少ない市場で幅広い特装車を製造・販売している。



出所：決算説明資料より掲載

ハイブリッドラフターなど時代にあわせた新製品を開発

2. 研究開発・新製品の動向

研究開発については、建設業界における人材不足への対策として、自動運転による省人化・効率化及び生産性の向上に貢献するとともに、地球環境負荷の軽減にも資する新技術・新製品の開発を推進している。2022年11月には同社、(株)ソリトンシステムズ、協立電子工業(株)の3社が協同し、ラフテレーンクレーンでのクレーン遠隔操作システムの実証試験を行った。機体搭乗による同社現行機のクレーン操作フィーリングのレベルには達していないものの、遠隔操作の実用化が可能であることがわかったため、今後も遠隔操作技術の要素研究を推進する。

2023年5月には全旋回式クローラキャリア「IC70R」の販売を開始し、全旋回式クローラキャリア市場へ新規参入した。徹底した安心・安全の低重心設計、堅牢設計、過積載監視テレマシステム、滑らかな操作フィーリングなど先進テクノロジーを駆使した製品である。なお「IC70R」は2024年7月に日刊工業新聞社主催の「第54回機械工業デザイン賞IDEA」において審査委員会特別賞を受賞、同年10月に(公財)日本デザイン振興会主催の2024年度グッドデザイン賞を受賞した。

2025年2月にはハイブリッド式ラフテレーンクレーン「SR-250HV」の販売を開始した。ディーゼルエンジンでの走行と電動モーターによる作業のアシストにより、走行燃費及びクレーン作業燃費の向上を図ることでCO₂排出量を削減するとともに、走行騒音及び作業騒音を低減する。中期経営計画で掲げている環境配慮型機種の第1弾として本製品の製造・販売を通じて環境保全の一翼を担っていく。また同年4月には75t吊りラフテレーンクレーン「SL-750RfIII」の販売を開始、同年10月には全旋回式クローラキャリア「IC110R」の販売を開始、同年12月には110t吊りオールテレーンクレーン「KA-1100R」の販売を開始した。いずれも最新の排出ガス規制(欧州Stage V)に適合した環境配慮型エンジンを搭載している。

2026年7月には油圧ショベルの新型「REGZAM」シリーズ4機種の販売を開始する。作業効率、環境性能、居住性、整備性の向上を目指し、機体各部を見直した新規設計を採用した。新型キャブの搭載により快適な作業環境を追求するとともに、従来から定評のある操作フィーリングにさらに磨きをかけ、作業効率の向上を実現した。また、最新の欧州排出ガス規制Stage Vに適合したエンジンを搭載することで環境性能を高めるとともに、油圧システムの最適化により燃費性能の向上を実現した。さらに、機体各部の見直しにより整備性にも配慮した設計とし、テレマティクス(稼働管理システム)「K-Cast」の搭載による効率的な車両管理や、多種多様なアタッチメントの取り付けに対応する高い拡張性により幅広い現場での活用を可能にした。この新型機種によって市場シェア拡大を図る。

事業概要

営業損益は構造改革に伴う一過性要因の影響を除けば改善基調

3. セグメント別推移

報告セグメント(2026年3月期より変更)は地域別に日本、欧州、その他(中国子会社2社の解散・清算を決定したことに伴い2026年3月期より中国をその他に含む)としている。2022年3月期~2026年3月期の推移で見ると、日本の売上高は、2022年3月期の54,405百万円から2025年3月期は46,653百万円へと減少した。一部主要部品の供給制約や大型ラフテレーンクレーン新型車販売時期先送りなどの影響があったが、2026年3月期には一部主要部品の供給制約の影響が一巡したほか、油圧ショベルの一部製品の弾力的な販売施策も寄与して51,899百万円へ回復した。海外(中国、欧州、その他の合計)の売上高は中国事業の縮小、欧州・米国市場の需要低迷の影響などにより、2022年3月期の11,826百万円から2026年3月期は5,508百万円へと減少した。

営業損益については需要動向という外部要因に加え、構造改革に伴う一過性要因の影響で大きく変動している。2022年3月期は、コロナ禍の影響が和らいで売上高が回復傾向となったが、構造改革の一環として計上した一過性損失(営業利益段階で長期滞在在庫評価減の計上、加藤(中国)工程机械有限公司における貸倒引当金の計上)により、日本及び中国で大幅な営業損失を計上した。また特別損失で希望退職金の計上、常陸那珂工場の減損計上、タイ子会社の解散及び清算に伴う減損を計上した。2023年3月期~2025年3月期は、売上高が一部主要部品の供給制約や海外市場の需要低迷の影響を受けたものの、構造改革の効果や収益性を重視した販売戦略などにより、特に日本の営業損益が大幅に改善(黒字化)した。そして2026年3月期は、売上面では日本の売上高が回復傾向となったが、優先課題である在庫水準の適正化を図るため戦略的に在庫圧縮を行ったことで工場稼働率が低下したこと、資材価格・物流費の上昇、補用部品の長期在庫に対する一過性の評価損計上などにより、営業損失が生じている。

セグメント別業績の推移

(単位:百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	63,549	57,530	57,498	52,932	56,335
日本	54,405	50,974	51,190	46,653	51,899
欧州	-	5,406	5,646	4,787	4,378
その他	5,821	165	-	-	1,130
中国	6,005	2,968	2,299	2,737	-
調整額	-2,682	-1,985	-1,637	-1,245	-1,072
営業利益	-7,222	1,258	1,654	903	-2,320
日本	-2,303	1,845	2,022	621	-2,231
欧州	-	133	71	-11	-239
その他	-138	-84	-76	-5	57
中国	-5,169	-972	-1,210	-63	-
調整額	389	337	847	362	93

注1: 24/3期よりセグメント区分変更、23/3期は遡及修正値、欧州は22/3期までその他に含む

注2: 26/3期よりセグメント区分変更、中国は26/3期よりその他に含む

出所: 決算短信よりフィスコ作成

事業概要

品目別売上高について2022年3月期～2026年3月期の推移で見ると、建設用クレーンの国内売上高は2022年3月期の30,889百万円から2026年3月期は35,443百万円へ、おおむね堅調に推移している。一部主要部品供給制約や大型ラフテレーンクレーン新型車販売時期先送りの影響があったものの、国内向け出荷を優先して国内売上高を確保したほか、2026年3月期は主要部品の供給制約が解消した大型ラフテレーンクレーンの販売再開が寄与した。一方で海外売上高は2022年3月期の6,274百万円から2026年3月期は3,405百万円へと減少した。油圧ショベル等の国内売上高は2022年3月期の11,463百万円から2024年3月期の7,803百万円へと減少傾向にあったが、その後の2025年3月期は7,620百万円、2026年3月期は7,636百万円と横ばいで推移している。海外売上高は中国事業の縮小、欧州・米国市場の需要低迷などにより2022年3月期の13,825百万円から2026年3月期の8,629百万円へと減少した。

品目別売上高の推移

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
売上高合計	63,549	57,530	57,498	52,932	56,335
国内合計	43,431	40,961	38,360	38,197	44,246
海外合計	20,117	16,569	19,138	14,734	12,088
建設用クレーン	37,163	35,190	34,234	33,508	38,849
国内	30,889	31,521	29,673	29,564	35,443
海外	6,274	3,669	4,560	3,944	3,405
油圧ショベル等	25,288	21,431	22,308	18,359	16,265
国内	11,463	8,533	7,803	7,620	7,636
海外	13,825	12,898	14,504	10,738	8,629
その他	1,096	908	955	1,063	1,220
国内	1,078	906	883	1,012	1,167
海外	17	1	72	51	53

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

海外仕向地別売上高について2022年3月期～2026年3月期の推移で見ると、アジアは中国事業縮小などにより2022年3月期10,745百万円から2026年3月期4,290百万円へと減少した。欧州は需要低迷により2022年3月期4,871百万円から2026年3月期4,304百万円へとやや減少した。北・中南米は2022年3月期の2,998百万円から2024年3月期に6,504百万円まで拡大したが、その後は需要低迷により2025年3月期3,334百万円、2026年3月期2,915百万円へと減少した。

海外仕向地別売上高の推移

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
海外売上高合計	20,117	16,569	19,138	14,734	12,088
アジア	10,745	5,698	5,616	5,718	4,290
中近東	302	523	1,323	288	265
欧州	4,871	5,166	4,900	4,703	4,304
オセアニア	980	934	632	445	226
アフリカ	218	82	160	243	86
北・中南米	2,998	4,163	6,504	3,334	2,915

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

なお海外展開については、中国に代わる新たな主要市場としてインド及びその周辺国を含めた商圏へ拡大する。インド最大手のクレーン製造・販売企業であるACEとインド国内での合弁会社設立に向けた協議を進め、2026年4月に合弁会社ACE KATOを設立した。ACEが手掛けている大型クレーン事業を基盤に、成長市場であるインド国内及び海外市場向けの移動式クレーン（トラッククレーン、クローラクレーン、ラフテレーンクレーン）の生産拠点とする。また欧州市場では事業基盤強化に向けて、2025年5月にイタリアの子会社KATO Construction Machinery Europe S.p.A.（イタリア）への出資比率を引き上げた。米国市場に関しては需要低迷が続いているが、M&Aを含めて収益基盤強化のための施策を検討中である。

外部要因により業績が大きく変動するため、収益性重視戦略を推進

4. リスク要因・収益特性と課題・対策

建設機械業界の一般的なリスク要因としては景気変動影響、為替影響、競争激化、サプライチェーン混乱、製品不具合に伴う賠償責任、環境規制や技術革新への対応遅れなどがある。市場競合について見ると、最も市場規模の大きい油圧ショベルはコマツ<6301>、日立建機<6305>といった大手メーカーが多く、競争の激しさが知られている。しかし、その他の建設機械（建設用クレーン、高所作業車、ブルドーザ、道路舗装機械など）は、それぞれ得意分野を持つメーカーが高い市場シェアを獲得するなど、ある程度のすみ分けができています。同社の市場におけるポジションとしては、建設用クレーンではタダノ<6395>とともに大手、油圧ショベル等では中堅という位置付けである。なお建設機械業界の業績は需要変動・為替変動など外部要因の影響で大きく変動する傾向が見られ、また季節要因として第2四半期（4月～9月）と第4四半期（1月～3月）に売上高が偏重する傾向が強い。なお、同社は売上拡大よりも収益性重視戦略を打ち出している。

■ 業績動向

2026年3月期は営業・経常損失計上

1. 2026年3月期連結業績の概要

2026年3月期の連結業績（加藤（中国）工程机械有限公司を連結範囲から除外）は、売上高が前期比6.4%増の56,335百万円、営業利益が2,320百万円の損失（前期は903百万円）、経常利益が1,841百万円の損失（同1,401百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益が4,526百万円（同6,033百万円の損失）となった。2026年2月13日付で修正した会社予想に対して、売上高はおおむね予想水準となったが、各利益は下回った。

業績動向

前期比では、売上高は海外の需要低迷が継続したものの、国内向け大型ラフテレーンクレーンの販売再開や国内向け油圧ショベルの一部製品の弾力的な販売施策により増収となった。営業利益と経常利益は、戦略的な在庫圧縮に伴う工場稼働率の低下、資材価格・物流費の上昇、補用部品の長期在庫に対する一過性の評価損計上などにより、いずれも損失を計上した。親会社株主に帰属する当期純利益は大幅に黒字転換した。特別利益には加藤(中国) 工程机械有限公司の持分譲渡完了に伴う子会社株式売却益7,224百万円を計上した。また特別損失には欧州の子会社に関して減損損失566百万円を計上したが、前期に中国子会社2社の解散・清算を決定したことに伴って計上した子会社整理損7,103百万円の影響が一巡した。

2026年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		会社予想比		
	実績	売上比	会社予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	52,932	-	57,000	56,335	-	3,403	6.4%	-665	-1.2%
売上総利益	8,599	16.2%	-	5,824	10.3%	-2,774	-32.3%	-	-
販管費	7,695	14.5%	-	8,145	14.5%	449	5.8%	-	-
営業利益	903	1.7%	-500	-2,320	-	-3,224	-	-1,820	-
営業外収益	1,517	-	-	1,925	-	408	26.9%	-	-
営業外費用	1,019	-	-	1,446	-	427	41.9%	-	-
経常利益	1,401	2.6%	-1,000	-1,841	-	-3,243	-	-841	-
特別利益	163	-	-	7,224	-	7,061	-	-	-
特別損失	7,164	-	-	683	-	-6,481	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-6,033	-	5,800	4,526	8.0%	10,559	-	-1,274	-22.0%

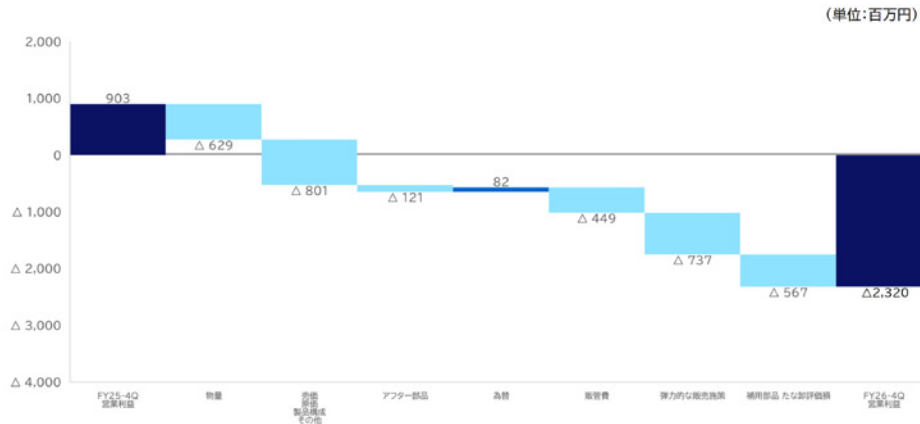
注：会社予想は2026年2月13日付の修正値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上総利益は前期比32.3%減少し、売上総利益率は同5.9ポイント低下して10.3%となった。在庫圧縮に伴う工場稼働率の低下、資材価格・物流費の上昇、補用部品の評価損計上などが影響した。販管費は同5.8%増加したが、販管費比率は同横ばいの14.5%となった。営業利益の増減分析は、為替影響により同82百万円増加しているものの、物量影響により同629百万円、売価・原価・製品構成・その他の変動により同801百万円、アフター部品売上減少により同121百万円、販管費増加により同449百万円、弾力的な販売施策の影響により同737百万円、補用部品たな卸評価損により567百万円、それぞれ減少した。なお四半期別の営業利益は第1四半期が635百万円の損失、第2四半期が980百万円の損失、第3四半期が251百万円の損失、第4四半期が454百万円の損失となった。第4四半期は在庫適正化に向けて弾力的な販売施策を加速したため第3四半期に比べて営業損失が拡大した。半期別に見ると下期(705百万円の損失)は上期(1,615百万円の損失)に比べて営業損失が縮小した。営業外収益では、前期に計上した受取補償金464百万円が剥落したが、為替差益が前期比602百万円増加(前期は18百万円、当期は620百万円)したほか、貸倒引当金戻入額が同275百万円増加(前期は107百万円、当期は382百万円)した。

業績動向

営業損益の増減分析



出所：決算説明資料より掲載

国内建設用クレーンの売上高は大幅増加

2. セグメント別・品目別の動向

セグメント別（セグメント間内部売上高、全社費用等調整前）では、日本は売上高が前期比11.2%増の51,899百万円で営業利益が2,231百万円の損失（前期は621百万円）となった。売上高は、海外向けが需要低迷により建設用クレーン（前期比13.7%減の3,405百万円）、油圧ショベル等（同19.6%減の8,629百万円）とも減収となったが、国内向けは大型ラフテレーンクレーンの販売再開により建設用クレーン（同19.9%増の35,443百万円）が大幅増加したほか、油圧ショベル等（同0.2%増の7,636百万円）が一部製品の弾力的な販売施策により前期並みを確保した。営業利益は在庫圧縮に伴う工場稼働率の低下、資材価格・物流費の上昇、補用部品の評価損計上などが影響した。

欧州は売上高が同8.5%減の4,378百万円で営業利益が239百万円の損失（前期は11百万円の損失）となった。欧州市場の需要低迷が継続した。その他は売上高が同58.7%減の1,130百万円で営業利益が57百万円（前期は69百万円の損失）となった。中国子会社の連結除外や需要低迷の影響による減収だが、中国事業を撤退したことで営業損益は改善した。

業績動向

2026年3月期セグメント別の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高						
日本	46,653	86.1%	51,899	90.4%	5,246	11.2%
欧州	4,787	8.8%	4,378	7.6%	-409	-8.5%
その他	2,737	5.1%	1,130	2.0%	-1,607	-58.7%
合計	54,177	-	57,407	-	3,230	6.0%
調整額	-1,245	-	-1,072	-	-	-
営業利益						
日本	621	1.3%	-2,231	-	-2,852	-
欧州	-11	-	-239	-	-228	-
その他	-69	-	57	5.0%	126	-
合計	540	1.0%	-2,414	-	-2,954	-
調整額	362	-	93	-	-	-

注1：26/3期よりセグメント区分変更(その他はタイ、アメリカ、中国など)、25/3期は遡及修正値

注2：売上高の構成比は調整前合計に対する比率、営業利益の利益率は各々の売上高に対する比率

出所：決算短信よりフィスコ作成

品目別売上高では、建設用クレーン合計が前期比15.9%増の38,849百万円(国内が同19.9%増の35,443百万円、海外が同13.7%減の3,405百万円)、油圧ショベル等合計が同11.4%減の16,265百万円(国内が同0.2%増の7,636百万円、海外が同19.6%減の8,629百万円)、その他合計が同14.7%増の1,220百万円(国内が同15.3%増の1,167百万円、海外が同3.6%増の53百万円)となった。建設用クレーン、油圧ショベル等とも海外売上高が需要低迷の影響で減少したが、国内売上高は建設用クレーンが大型ラフテレーンクレーンの販売再開などにより大幅増加したほか、油圧ショベルが一部製品の弾力的な販売施策により堅調であった。

海外仕向地別売上高では、アジアが同25.0%減の4,290百万円、中近東が同7.9%減の265百万円、欧州が同8.5%減の4,304百万円、オセアニアが同49.2%減の226百万円、アフリカが同64.4%減の86百万円、北・中南米が同12.6%減の2,915百万円となった。おおむね全地域で需要が低調に推移した。なお海外売上高合計は同18.0%減の12,088百万円で、売上高合計に対する海外売上比率は同6.3ポイント低下して21.5%となった。

業績動向

2026年3月期の品目別売上高

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高合計	52,932	-	56,335	-	3,403	6.4%
国内合計	38,197	72.2%	44,246	78.5%	6,048	15.8%
海外合計	14,734	27.8%	12,088	21.5%	-2,645	-18.0%
建設用クレーン	33,508	63.3%	38,849	69.0%	5,340	15.9%
国内	29,564	55.9%	35,443	62.9%	5,878	19.9%
海外	3,944	7.5%	3,405	6.0%	-538	-13.7%
油圧ショベル等	18,359	34.7%	16,265	28.9%	-2,093	-11.4%
国内	7,620	14.4%	7,636	13.6%	15	0.2%
海外	10,738	20.3%	8,629	15.3%	-2,109	-19.6%
その他	1,063	2.0%	1,220	2.2%	156	14.7%
国内	1,012	1.9%	1,167	2.1%	154	15.3%
海外	51	0.1%	53	0.1%	1	3.6%

注：構成比は売上高合計に対する比率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2026年3月期の海外仕向地別売上高

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
海外売上高合計	14,734	-	12,088	-	-2,645	-18.0%
アジア	5,718	38.8%	4,290	35.5%	-1,428	-25.0%
中近東	288	2.0%	265	2.2%	-22	-7.9%
欧州	4,703	31.9%	4,304	35.6%	-398	-8.5%
オセアニア	445	3.0%	226	1.9%	-219	-49.2%
アフリカ	243	1.6%	86	0.7%	-156	-64.4%
北・中南米	3,334	22.6%	2,915	24.1%	-419	-12.6%

注：構成比は海外売上高合計に対する比率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性を維持

3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期末の資産合計は前期末比10,381百万円減少して92,365百万円となった。主に貸倒引当金が12,929百万円、破産更生債権等が12,930百万円、商品及び製品が同4,555百万円減少、現金及び預金が同3,695百万円、原材料及び貯蔵品が同2,171百万円、それぞれ減少した。負債合計は同8,246百万円減少して49,898百万円となった。主に電子記録債務が同3,918百万円減少したほか、有利子負債残高（長短借入金及び社債の合計）が同3,595百万円減少して40,183百万円となった。純資産合計は同2,135百万円減少して42,467百万円となった。利益剰余金が同3,711百万円増加した一方で、中国子会社を連結範囲から除外したことで為替換算調整勘定が同5,197百万円減少したほか、自己株式（減算）が同704百万円増加した。この結果、自己資本比率は同2.6ポイント上昇して46.0%となった。弾力的な販売施策やたな卸資産の適正化によってたな卸資産が大幅に減少し、長期借入金の返済も寄与して自己資本比率が上昇した。

今後はさらなる財務基盤の強化が望まれるものの、現状では特に懸念材料はなく、財務面の健全性を維持していると弊社では考えている。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	前期末比
資産合計	102,645	98,799	105,330	102,747	92,365	-10,381
（流動資産）	77,417	75,672	82,814	80,292	71,047	-9,245
（固定資産）	25,228	23,126	22,515	22,454	21,318	-1,136
負債合計	58,400	51,893	53,779	58,144	49,898	-8,246
（流動負債）	35,555	35,660	38,420	40,630	36,469	-4,161
（固定負債）	22,844	16,232	15,358	17,513	13,428	-4,085
純資産合計	44,245	46,906	51,551	44,603	42,467	-2,135
（株主資本）	38,502	40,788	44,437	38,624	41,578	2,954
自己資本比率	42.0%	46.2%	47.9%	43.4%	46.0%	2.6pp

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,547	6,471	-696	-13,319	-260
投資活動によるキャッシュ・フロー	496	1,369	1,627	-930	2,019
財務活動によるキャッシュ・フロー	-6,637	-6,606	1,401	6,638	-5,874
現金及び現金同等物の期末残高	18,669	19,977	22,366	14,763	11,068

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は業績回復途上、下期に業績回復基調へ

● 2027年3月期連結業績の見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.3%増の61,000百万円、営業利益が600百万円（前期は2,320百万円の損失）、経常利益が120百万円（同1,841百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が0百万円（同4,526百万円）を見込んでいる。コスト増加を増収効果で吸収して営業・経常利益が黒字転換する見通しだ。親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上の特別利益が剥落するため減益予想である。

売上面は、国内外市場における建設機械の本格的な需要回復が見込めないものの、国内では大型ラフテレーンクレーンの販売が順調に推移するほか、2026年7月に販売開始した油圧ショベルの新型「REGZAM」シリーズ4機種種の寄与を見込む。また海外では米国市場の緩やかな需要回復に加え、新たな収益の柱として期待するインド事業の操業開始の寄与を見込む。コスト面では財務体質改善に向けて、当期も引き続き在庫水準適正化を目的とした弾力的な販売施策及び生産調整を進めるほか、資材価格・物流費のさらなる上昇、人件費の増加などによるコスト増加を見込んでいる。また販管費には、油圧ショベルの新型機種種の初期トラブルに備えた品質保証関連費用の引当を保守的に織り込んでいる。

2027年3月期は業績回復途上であるが、前期の一過性要因（補用部品たな卸評価損計上）が一巡し、さらに在庫水準適正化が進展することにより、下期に向けて業績回復基調に入ることが期待できる。

2027年3月期連結業績予想の概要

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	56,335	-	61,000	-	4,665	8.3%
営業利益	-2,320	-	600	1.0%	2,920	-
経常利益	-1,841	-	120	0.2%	1,961	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,526	8.0%	0	-	-4,526	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

「ステークホルダーを意識した経営」を最優先課題として 企業価値向上を推進

1. 中期経営計画 (2025~2027)

同社は2025年3月に中期経営計画(2025~2027)を策定した。テーマに「飛躍、そして次の時代へ」を掲げ、基本方針は企業価値の向上、成長戦略の推進と有効投資、収益性のさらなる向上、サステナビリティ経営の実践としている。目標値として、1期目の2026年3月期は売上高570億円、営業利益17億円、営業利益率2.9%、ROE3.7%、2期目の2027年3月期は売上高660億円、営業利益25億円、営業利益率3.7%、ROE5.4%、最終年度の2028年3月期は売上高790億円、営業利益36億円、営業利益率4.5%、ROE8.0%を掲げている。これに対して2026年3月期は財務体質改善に向けた弾力的な販売施策に加え、一過性要因も影響して計画未達となった。2027年3月期もこの販売施策を継続するため計画未達の見通しとなっている。ただし2028年3月期については在庫水準適正化が進展し、弾力的な販売施策から転じて販売価格適正化施策を強化する方針のため、現時点では当初計画を据え置いた。また次期中期経営計画では、将来のありたい姿に「あらゆるステークホルダーから共感と支持を得られる企業へ」「更なる飛躍と持続的な成長の実現」を掲げ、売上高1,000億円超、営業利益率5%以上の達成を目指す。

中期経営計画の目標値

(単位：億円)

	25/3期		26/3期		27/3期		28/3期
	見通し	実績	計画	実績	計画	会社予想	計画
売上高	525	529	570	563	660	610	790
営業利益	15	9	17	-23	25	6	36
営業利益率	2.8%	1.7%	2.9%	-4.1%	3.7%	1.0%	4.5%
ROE	-9.9%	-12.7%	3.7%	10.4%	5.4%	-	8.0%

注1：25/3期の見通し及び26/3期以降の計画は中期経営計画公表時(2025年3月27日)の数値

注2：27/3期の会社予想は2026年5月14日付の公表値

出所：中期経営計画説明資料、決算短信よりフィスコ作成

企業価値を向上するため、PBR1倍割れの解消を目指し、重点領域への集中投資及び低ROIC事業の戦略再構築(インド事業開始、中国事業撤退など)により収益性と資本効率の向上を図るとともに、資本市場との対話促進や株主還元強化なども推進し、株主資本コスト(現状想定7.5%程度)を上回るROE8.0%、WACC(現状想定4.5%程度)を上回るROIC5.0%の実現を目指す。株主還元については1株当たり配当金の下限を70円に設定し、一過性損益を除いた経常利益の30%を目安に配分する方針だ。また資本政策を加味しつつ、発行済株式数の5%を目安にした自己株式取得も検討する。

成長戦略

成長戦略の推進と有効投資を進めるため、業績伸長に向け事業力を強化・拡大する。具体的な取り組みとして、国内では営業・サービス拠点の再編、マーケティング強化、環境配慮型製品の開発・市場投入、工場のDX推進など、海外ではインド事業の確立、インドを起点にしたアジア・中東での販売拡大、販売ネットワークの強化・拡充などを推進する。インドでは2026年4月に合併会社ACE KATOを設立し、インド国内及び海外市場向けの移動式クレーンの生産拠点とする。また欧州では2025年5月にイタリアの子会社KATO Construction Machinery Europe S.p.A. (イタリア) への出資比率を引き上げた。日本国内での研究開発強化と生産設備への投資、アジア展開拠点のインドへのシフト、欧州市場での競争力強化、北米での販売ネットワーク強化などにより、グループシナジーを高めてグローバル展開を加速する。なお海外売上高比率については本中期経営計画では30%超、次期中期経営計画では40%超を目指す。

収益性のさらなる向上を目指し、マーケットインによる新機種投入や製品ラインナップ拡充、HV型建設用クレーンや電動型小型建機など環境配慮型製品の市場投入、遠隔操作・自動運転・画像処理といった新技術・新機能の強化、サービス拠点の再編や物流の強靱化により付加価値を提供していく。製造コスト・間接費用の削減としては開発プロセス強化による部品点数削減、生産体制見直しと生産設備投資による製造効率改善、サプライチェーンの拡充、インドにおける低コストモデル製品の開発、全社的な業務効率化などを推進する。

サステナビリティ経営の実践では、5つのマテリアリティ(「社会を豊かにするイノベーションの創出」「持続可能な地球環境への貢献」「働きがいのある職場づくり」「サプライチェーンの強化」「責任ある組織体制の確立」)に取り組むことで、あらゆるステークホルダーから共感と支持を得られる企業を目指す。環境配慮型製品の開発では、建機のサイズにあわせて環境配慮モデルを順次投入し、2051年3月期にカーボンニュートラルを目指す。さらに2026年6月に群馬工場にて太陽光発電の運転を開始したが、これらの省エネ活動の取り組みによって、2031年3月期での達成目標に掲げていた2019年3月期比CO2排出量38%削減を2027年3月期に前倒し達成する見込みだ。社会貢献活動では、能登半島地震復興支援としてショベルカーの無償講習や日本航空大学校 石川への建機寄贈などを行った。人的資本投資関連では2025年9月に、同社の従業員を対象とした「従業員持株会支援信託ESOP」の導入(信託期間は2025年12月～2030年11月の予定)を決議した。

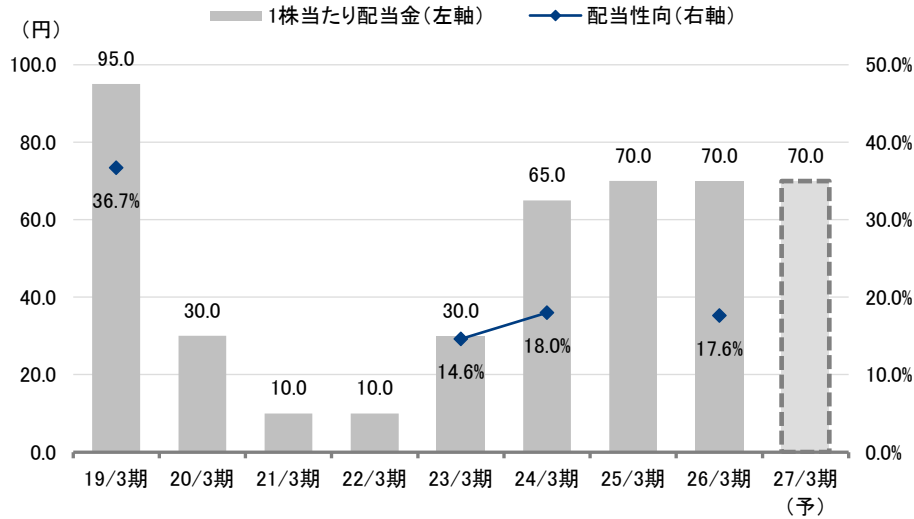
配当は一過性損益を除いた経常利益の30%を目安

2. 株主還元策

株主還元については、本中期経営計画では1株当たり配当金の下限を70円に設定し、一過性損益を除いた経常利益の30%を目安に配分する方針としている。この方針に基づいて2026年3月期の配当は前期と同額の70.0円(第2四半期末35.0円、期末35.0円)とした。2027年3月期の配当予想は前期と同額の70.0円(第2四半期末35.0円、期末35.0円)としている。なお自己株式取得については、2025年5月15日～6月11日に400,000株を取得、同年11月14日に東証の自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)によって200,000株を取得した。

成長戦略

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2028年3月期からの収益回復本格化を期待

3. 弊社の視点

同社は、基本方針として掲げている「株主などのステークホルダーを意識した経営」に向けて、新製品投入による競争力強化、在庫水準適正化による収益性向上、インドを起点とするアジア展開、さらに株主還元強化といった重点施策については評価すべきだろうと弊社では考えている。また2027年3月期の業績は回復途上の形だが、2028年3月期については在庫水準適正化が進展し、弾力的な販売施策から転じて販売価格適正化施策を強化する方針のため、収益回復が本格化することが期待される。したがって引き続き新製品開発・販売の強化、販売価格の適正化、原価低減や業務効率化、インド事業の立ち上げ、欧州事業の基盤強化、新たなM&Aなど、中長期的な収益性向上施策の進展に注目したいと弊社では考えている。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp